

## Las microfinanzas y el emprendimiento en el Perú

*Juan Pablo de la Guerra*

Encontramos a las microfinanzas como un medio muy interesante para financiar pequeños proyectos de emprendimiento que permiten salir de la pobreza a muchos peruanos. No nos referimos a los emprendimientos grandes que también surgen en el Perú, pero si a las miles de iniciativas que van surgiendo en las personas pobres y que en muchos casos salen adelante volviéndose microempresas y en algunos casos medianas empresas.

Con respecto a las microfinanzas vemos que Perú cuenta con el mercado muy maduro de microcrédito de la Región, siguiendo a Brasil, registra una amplia presencia de microempresas dotadas de una adecuada cultura crediticia y un buen nivel de información. Es un País con una masiva presencia de instituciones microfinancieras (IMF) (Portocarrero & Byrne, 2004) dentro de las cuales, se consideran como las más importantes y significativas en términos de tamaño de cartera, colocaciones y depósitos la Caja Municipal de Arequipa, la Caja Municipal de Cusco, la Caja Municipal de Tacna, Financiera CREAM, Financiera Crediscotia, EDPYME Nueva Visión y Caja Nuestra Gente y las sucursales de Mibanco, Financiera Edyficar y EDPYME Proempresa (Ríos Herbert, 2010).

La banca privada que tenemos en el Perú está básicamente orientada a sectores empresariales y corporativos. Las IMF, por su parte, han tenido un crecimiento llamativo en los últimos años atendiendo principalmente a microempresas y medianas empresas cuyos dueños están ubicados en los niveles socioeconómicos (Llosa, 2008).

Debemos añadir que los créditos de carácter individual, que son otorgados por las IMF especialmente las EDPYME, son de un mínimo de S/.300.00 nuevos soles por

persona, que si bien parece una cantidad pequeña, debe hacerse notar que en la India se inició el sistema de microcréditos con el nacimiento del Grameen Bank en Bangladesh, entidad que otorgó su primer préstamo de menos de \$30.00 (aprox. S/. 90) a pagarse en un año (Kota, 2007).

En el contexto actual del sistema microfinanciero, las presiones de la competencia, y el imperativo por crecer, suelen producir un movimiento hacia préstamos de mayor tamaño. Este movimiento de préstamos, tiene como consecuencia el dejar de lado la base de la pirámide donde se encuentra la mayoría de gente pobre. Si la tendencia continúa, la consecuencia será que las IMF en el Perú continuarán escalando hacia arriba y los pobres serán sacados de las carteras (Conger, Inga, & Webb, 2009). Lo cual puede afectar el impacto positivo que se viene dando en los negocios de emprendimiento pequeños.

Ante la situación del mercado que se caracteriza por atender a sectores socioeconómicos desde C y D, y teniendo en cuenta que no se ha demostrado una institución que llegue a los pobres sin subsidios (Conger, Inga, & Webb, 2009).

El Grameen Bank, es una de las primeras instituciones que empezó a operar en la zona rural de Bangladesh (tras una hambruna de 1976 a 1979). Su fundador es el ganador del premio Nobel de la Paz (2006) Muhammad Yunus. El banco empezó prestando cifras de US\$22.00 a un año para que los prestatarios empiecen negocios como la fabricación de artículos de bambú. Así se planeaba que estas personas pudieran salir de la pobreza al dedicarse a una actividad remunerativa con la posibilidad de pagar intereses más bajos que los que la mayoría en el entorno ofrecía (20% con un reembolso del 2% cada semana a diferencia del 150% que ofrecían los prestamistas locales) (Kota, 2007). Para estas personas

salir de la pobreza empezó a ser una realidad gracias a la iniciativa de Yunus de prestar pequeñas cantidades con intereses justos.

El sistema al principio tuvo dificultades para prosperar porque no faltaban los problemas y los banqueros de Bangladesh estaban en contra de esta idea revolucionaria. El principal problema que ellos veían era que la gente pobre simplemente no pagaría por la poca capacidad de gestionar negocios y por su falta de garantías. Pero para Yunus, los más pobres son personas sorprendentemente capacitadas, aun cuando sean analfabetas. Estos más pobres de los pobres son incluso los mejores prestatarios debido a que es su primera y tal vez la única oportunidad para salir del estado en cual se encuentran (Spiegel, 2007).

Gracias a este proyecto el objetivo de reducir la pobreza por fin parece volverse una realidad y es que en las últimas tres décadas, el minúsculo experimento microfinanciero sin fines de lucro de Grameen en Bangladesh pasó a ser una industria mundial (Kota, 2007).

La industria de los microcréditos también ha encontrado acogida y desarrollo en el Perú. Esta industria se originó en el Perú desde hace más de 50 años cuando en 1942 se creó la primera cooperativa por unos trabajadores en el puerto del Callao. Más adelante en el año 1955, tuvo lugar la creación de una cooperativa por el sacerdote Mc Lellan en Puno. Estas iniciativas dieron lugar a la creación de entre 40 y 50 cooperativas entre 1955 y 1962 que lamentablemente por diversas razones no tuvieron éxito (Conger, Inga, & Webb, 2009).

A comienzos de los 80, el sistema financiero no tenía casi nada que ofrecer a la gran mayoría de pobres en el Perú. Esto debido al fracaso de las cooperativas y mutuales y a que los bancos no tenían productos y servicios accesibles para la población, sumado a que los programas de crédito a la pequeña empresa no llegaba a los pobres. Como respuesta se

empezó a desarrollar la tecnología de préstamos basados en la confianza y se estableció el concepto de microfinanzas autosostenibles (Conger, Inga, & Webb, 2009).

En la década de los 90 el Perú se encontraba dividido por varias razones, tanto sociales como económicas. Una de estas razones, que es la que nos compete, era que no había relación entre la banca y los pobres. Los ahorristas guardaban su dinero en sus casas y no en los bancos. Por otro lado, los bancos sólo prestaban dinero a las personas que demostraban que podían pagar el préstamo y que además tuvieran garantías en caso de impago. En esta época en el Perú se pensaba, al igual que en Bangladesh, que no se podría prestar dinero a los pobres debido a que, por falta de ingresos, capacidad y garantías, nunca pagarían. El Perú hoy en día a pesar del crecimiento explosivo de las IMF a nivel nacional, sigue siendo un país con poca bancarización (Webb, 2010).

A pesar de que aún falta mucho por crecer, hoy en día hay dos millones de prestatarios, 221 bancos, US\$ 5 mil millones de préstamos, se creció 19% anual entre 1990 y 2009. Además, el Perú tiene el primer lugar a nivel mundial de clima de microcrédito (Webb, 2010).

El P. Mc Lellan luego de años de cooperativas, creó las mutuales y empezaron a multiplicarse. Después de un tremendo crecimiento, el Perú estaba lleno de cooperativas y mutuales que tenían algo del 20% de todo el ahorro nacional. Esto sucedió en la década de los setentas. Luego todo esto desapareció por la inflación y otras razones como la mala gestión de las cooperativas. Más tarde en la década de los ochenta empezaron a surgir nuevos intentos de crear créditos para pobres que tenían un enfoque diferente al de las cooperativas o las mutuales. Uno de estos intentos fue la creación de las cajas municipales.

La primera caja municipal se creó en Piura en 1981 y empezó como una casa de empeño por la iniciativa de una tesis de pregrado del alumno Gabriel Gallo (Webb, 2010).

Otro intento fueron las ONG que se centraban principalmente en ayudar a los pobladores a mejorar sus casas pero luego decidieron otorgar créditos. Todos ellos tenían un objetivo solidario, su intención también era solidaria y no de hacer negocio. Este enfoque es muy parecido al de Grame en ya que Yunus su fundador piensa que un empresario puede querer hacer negocios no sólo por querer ganar dinero sino también por otras causas más altruistas que impliquen ayuda a los pobres sacrificando algunos márgenes del negocio (Yunus, 2002).

Cuando las ONG empezaron a crecer en los 90, descubrieron que dedicarse a los microcréditos era un muy buen negocio, se dieron cuenta de que a pesar de ser ONG, generaban muchas utilidades e incrementaban su capital. Entonces los bancos empezaron a entrar en el negocio con fuerza, atraídos por las altas utilidades (Webb, 2010).

Así sucede en el Perú y en el mundo, cada vez se están ofreciendo otros servicios financieros, desde cuentas de ahorro hasta seguros y microcréditos. Y ha habido un crecimiento de las IMF con fines de lucro. Los críticos de esta postura lucrativa dicen que es incorrecto obtener utilidades de los muy pobres. Por otro lado los defensores argumentan que ser rentables les permite atraer mucho más capital, que se pone a disposición de los pobres (Bishop, 2010).

En el Perú el debate es similar, ya que las empresas más rentables hoy en día atienden principalmente a los NSE C y D (Llosa, 2008), dejando de lado al NSE E que al parecer no es rentable, desvirtuando la razón primera de los microcréditos, que es ayudar a

los pobres. En la misma línea según Conger, Inga y Webb la orientación comercial de los microcréditos se ha impuesto sobre el ayudar a los pobres (2009).

Vemos pues como en estos últimos años de historia de los microcréditos en el Perú, el crecimiento de la industria ha sido sumamente interesante y permite salir de la pobreza a muchas personas por medio de proyectos de emprendimiento financiados con microcréditos. Sin embargo la base de la pirámide aún no se ve beneficiada como en el caso de Bangladesh por esta industria. Las perspectivas de crecimiento y ampliación a el sector socio económico E son muy interesantes.

Las IMF suponen que sus clientes tienen el ingenio necesario para administrar sus propios recursos, pero no que todos los pobres son deudores fiables. Por lo que se ha visto la posibilidad de adoptar dos enfoques básicos: el de préstamos a grupos solidarios y el de préstamos individuales con aval en otra persona (Berezo, 2005).

Analizando que sucede en la región En el caso de México vemos: El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) en el período comprendido desde inicios del 2001 a julio del 2006 otorgó 1 187 412 microcréditos, el 53 % de ellos a mujeres. (Betancourt, 2008). Más recientemente en el año 2011 se establece el perfil de los beneficiarios de los microcréditos otorgados por este Programa Federal planteándose que la mayoría de los beneficiarios de la muestra tenían las siguientes características: Mujer, casada, menor de 45 años, cuya formación no supera la secundaria, residente en su lugar de nacimiento, pareja del jefe del hogar; prefiere un negocio propio porque puede distribuir mejor su tiempo; inicia el negocio para complementar el ingreso familiar; antes de ocuparse

en el negocio era ama de casa; utiliza las IMF para ahorrar o solicitar préstamos; tiene un crédito grupal, utilizado para invertir en su negocio o abrir uno. (Gomez, 2014)

Encontramos que en el caso de Chile la evidencia sugiere que los programas microfinancieros, específicamente aquellos orientados a la entrega de microcréditos, tienen impactos positivos sobre sus beneficiarios. En general, aumentan los niveles de ingresos y ahorros, del hogar y de los negocios, y logran mayor empoderamiento de las mujeres beneficiarias de ellos, entre otros impactos no menos importantes. Sin embargo, poder concluir los efectos reales que dichos programas tienen sobre sus beneficiarios, los tipos de servicios más eficientes y los contextos bajo los cuales se logran mayores resultados.

Las oportunidades para financiar los pequeños las tenemos en las IMF son buenos los ejemplos de lugares como Bangladesh y también hay muchos ejemplos cercanos en la región, este es uno de los caminos que debemos de recorrer para sacar al Perú de la pobreza. Ciertamente no es el único camino pero permite desarrollar emprendimientos a muchas personas con pocas oportunidades y con pocos recursos. Es importante que el mercado de créditos a emprendedores crezca para generar menores intereses y mayor confianza de las IMF.

## Referencias

Berezo, J. (2007). *Las microfinanzas en los países en desarrollo*. Obtenido de <http://www.fiare.org/privado/gestorarchivos/biblioteca/microcréditos/CharlaMICROCREDITOS-Salamanca18-09-2004%20Versión%20Definitiva..pdf>

Bishop, M. (2010). *Economía hoy sus nuevas formas de la A a la Z*. Lima: El Comercio/luppa.

Conger, L., Inga, P., & Webb, R. (2009). *El Árbol de la Mostaza Historia de las Microfinanzas en el Perú*. Lima: Supergráfica S.R.L.

Gomez et ali, (2015). Relación entre el perfil de las mujeres emprendedoras y el acceso a los microcréditos: un análisis en micro empresas de Saltillo, Coahuila. Revista Internacional Administracion & Finanzas. Volumen 8. Número 2.

Kota, I. (2007). Microfinanciamiento: Servicios bancarios para los pobres. finanzas y desarrollo.

Llosa Barrios, R. (2008). *Estrategias de una banca para entrar en microfinanzas Presentación a financiera Mibanco*. Obtenido de [http://www.swwb.org/files/presentations/06\\_Plenaria\\_2\\_Rafael\\_Llosa\\_Barrios\\_MiBanco.pdf](http://www.swwb.org/files/presentations/06_Plenaria_2_Rafael_Llosa_Barrios_MiBanco.pdf)

Portocarrero, F. M., & Byrne, G. (2004). Estructura de mercado y Competencia en el microcrédito en el Perú. En *Mercado y gestión del microcrédito en el Perú* (pág. 63). Lima: CIES.

Ríos, H. (Agosto de 2010). (R. Alocilla, Entrevistador)



Sanhueza, M. P. 2013. *Las Microfinanzas como Instrumento de Apoyo al Sector Microempresarial en Chile: Estado y Desafíos*. Journal of Technology Management & Innovation. Volume 8, Issue 2

Spiegel, P. (2007). *Muhammad Yunus, el banquero de los pobres*. Madrid: Sal Terrae.

Webb, R. (2010). Democratización crediticia en el Perú. *El reto de las microfinanzas y perspectivas económicas*, (pág. 24). Arequipa.

Yunus, M. (2006). *El banquero de los pobres los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Buenos Aires : Paidós.